



Zertifizierte/r Sales Professional ZfU

Wenn wir als Kunden eine Sache im Verkauf nicht mögen, dann sicher die klassischen Produktverkäufer: Bauchladen auf und schon wird hemmungslos mit Funktionen um sich geworfen.

Sales beinhaltet **eindrucksvolles Verkaufen** und die **Kunst des Fragens**, welche als Grundvoraussetzungen für einen vertrieblichen Erfolg als Verkäufer angesehen werden. Als Kunden sucht man einen Partner, der bei der Lösung des Problems unterstützt. Genau das soll der Verkäufer in den Fokus stellen: Lösungspartner für den Kunden zu sein.

Stärken Sie Ihr Selbstvertrauen und erweitern Sie Ihre Kompetenzen, sodass Sie sich in Ihrer Rolle als Verkäufer wiederfinden. Im Lehrgang erhalten Sie das Wissen, das Sie benötigen, um die Verkaufsposition auszufüllen. Die Inhalte sind so konzipiert, dass Sie das erworbene Wissen direkt in Kompetenz umwandeln und im Berufsalltag einsetzen können.

Nächste Durchführungen

Im Moment sind keine Durchführungen buchbar. Auf <https://www.seminar-portal.ch/zertifizierte-r-sales-professional-zfu.html> können Sie sich für die Terminbenachrichtung eintragen.

Module

Im Rahmen dieser modularen Weiterbildung besuchen Sie die folgenden Seminarmodule:

- **Deep Selling - Eindrucksvoll verkaufen**
Vom Verkäufer zum Partner und Problemlöser
- **Neue Kunden gewinnen: Akquise, die begeistert und wirkt**
Neue Wege in der professionellen Akquise dank modernen und bewährten Methoden, Medien-Mix und durchdachter Strategie
- **Professionell verhandeln**
Harvard Negotiation x Tit-for-Tat x Psychology
- **Digital überzeugen – professionell verkaufen in virtuellen Meetings**
Strukturiert auftreten, Bedürfnisse erkennen, digital überzeugen

Beschreibung

Wahlmodule

Key Account Management, 2 Tage
Das Trusted Advisor-Konzept

Professionelle Gesprächsführung, 2 Tage
Führen Sie Gespräche souverän und erfolgreich

Argumentieren und Kontern, 2 Tage

Details

Bestätigung/Zertifikat
Teilnahmebestätigung

Typ
Zertifikatlehrgang (5 Module/ 9 Tage + 8 E-Learnings)

Veranstalter
ZfU International Business School

Inbegriffen
Digitale Dokumentation, Mittagessen, Pausenverpflegung

Zielgruppe
Geschäftsführer, Key Account Manager, Produktmanager, Unternehmensberater, Verkäufer

Referent/innen
David D. Kaspar

Andreas Kuhn

Reto Freitag

Percy Hoven

Arne Böhm

Gabriela Amgarten

Dr. Adem Mulamustafić

Preis
CHF 10'699.00

Überzeugend in schwierigen Diskussionen und komplexen Debatten

Bringen Sie es auf den Punkt!, 2 Tage

Komplexe Sachverhalte einfach kommunizieren

Ist Ihr Wunschmodul nicht dabei? Gerne stellen wir das Programm nach Ihren Wünschen zusammen. Melden Sie sich einfach bei uns.

E-Learnings

- Aktives zuhören, 50 Minuten
- Abschlüsse erzielen, 70 Minuten
- Bedarf ermitteln, 60 Minuten
- Beziehung aufbauen im Verkauf, 60 Minuten
- Erstkontakt herstellen, 60 Minuten
- Einwände entkräften, 50 Minuten
- Fragetechniken gezielt einsetzen, 50 Minuten
- Kundenorientierte Kommunikation am Telefon, 80 Minuten

Nutzen

Selbstsicherheit und Souveränität als Vertriebspersönlichkeit

Die Inhalte sind so zusammengestellt, dass Sie das Rüstzeug bekommen, um Ihre Verkaufsposition professionell auszufüllen sowie souverän und selbstsicher aufzutreten. Die Auswahl des Wahlmoduls ermöglicht es Ihnen, Ihr Wissen und Ihre Kompetenzen genau dort zu erweitern, wo Sie Ihr grösstes Potenzial sehen.

Blended learning

Die **Präsenztrainings** und die **E-Learnings ergänzen sich perfekt**. Die E-Learnings unterstützen Sie dabei, die in den Präsenzseminaren behandelten Themen und Inhalte nochmals Revue passieren zu lassen und der Vergessenskurve entgegenzuwirken. Aus der **Verbindung der Präsenz-Seminare** mit den dazu **passenden digitalen Learning-Einheiten** ergibt sich eine **nachhaltige persönliche Weiterentwicklung**.

Anerkennungsstatus des Zertifikates

Dank der guten Reputation und dem hohen Bekanntheitsgrad ist die Anerkennung des Zertifikats in der Schweiz sehr hoch bzw. unbestritten. Das Zertifikat wird seit vielen Jahren angeboten und immer den neuesten Herausforderungen der Unternehmen, Führungskräfte und Mitarbeitenden angepasst. Bereits mehrere Hundert Teilnehmende haben den Namen dank hoher Zufriedenheit nach aussen getragen. Die meisten Teilnehmenden kommen auf Empfehlung, was zeigt, dass nicht nur die Anerkennung, sondern auch die Zufriedenheit der Teilnehmenden sehr hoch ist.

Damit das Zertifikat ausgestellt werden kann, müssen alle Seminartage vollständig besucht werden. Es gibt auf diesem hohen Niveau keine Prüfungen mehr.

Nach Erhalt des Zertifikats sind die Teilnehmenden berechtigt, den Titel

«Zertifizierte Sales Professional ZfU» oder «Zertifizierter Sales Professional ZfU» zu tragen.

Weitere Infos

Zielgruppe

Vertriebspersönlichkeiten, die ihre Überzeugungskraft und persönliche Einflusswirkung überprüfen und mit einem systematischen Training verbessern und ihr Sprachverständnis steigern wollen.

Dauer der Weiterbildung

Die Ausbildungsdauer beträgt maximal 2 Jahre. Bitte beachten Sie, dass die E-Learnings vom Lehrgang ab dem Anmeldedatum für die Dauer von einem Jahr gültig sind.

Damit Sie vom Lehrgangspreis profitieren können, muss dieser im gesamten gebucht werden.

Haben Sie bereits einzelne Seminare gebucht/absolviert und möchten nun den Lehrgang absolvieren? Melden Sie sich, wir unterbreiten Ihnen gerne ein spezielles Angebot.

Änderungen bleiben vorbehalten. Bitte beachten Sie die aktuellen Seminaurausschreibungen.

Anmeldung

Melden Sie sich jetzt schnell und einfach an auf: <https://www.seminarportal.ch/zertifizierte-r-sales-professional-zfu.html>

